



「変革期の獣医療業界を支える卸売業」
～ 市場環境・技術革新・法制度の変化と向き合う
ために ～

第 6 回 「日米に共通する動物薬流通の課題 － EC の台頭・標準化の遅れ・情報の非対称性」

アームズ株式会社 氏政雄揮

今年 2 月、ラスベガスで開催された WVC ウェスタン獣医学会において、米国の主要動物薬卸売企業トップ 3 社 (Covetrus、Patterson Companies、MWI Animal Health) の担当者と面談を行いました*1。一方で筆者は令和 5 年度に続いて令和 7 年度の動物用医薬品流通実態調査*2を取りまとめました。

米国の現場を見て、日本の調査データを分析して、筆者が抱いた感想は一つです：「日米で、動物薬流通が直面している課題の根っこは同じ」。本稿では、米国の動向と日本の実態調査の双方を並べることで、その共通の課題を浮き彫りにできればと思います。

1. 米国で起きていること

1) EC が従来型卸売業を揺さぶる

前号で MWI Animal Health と Covetrus の合併*3、Gallant との超低温コールドチェーン提携*4 についてご紹介しました。しかし「なぜ MWI ほどの大企業が、テクノロジー企業との合併を急いだのか」という問いに、まだ十分にお答えできていませんでした。その答えが Chewy と Amazon です。

Chewy の「Autoship」(定期購入型自動配送) サービスは、2024 年度の売上高約 30 億ドルのうち実に 83.9% がリピート購入によって占められています*5。飼い主が一度 Autoship を設定してしまえば、動物病院を介さずに処方薬が自動的に自宅へ届きます。つまり、従来型の卸売流通チャンネルが担ってきた動物病院への「製品供給」の付加価値が、急速に低下しているのです。

さらに Amazon も動物用処方薬の販売市場への参入を加速させています。

飼い主が Chewy や Amazon で処方薬を購入

する際、プラットフォームから動物病院に処方せんの承認依頼 (FAX やメール) が届きます。動物病院の獣医師やスタッフはこの確認と承認作業に追われますが、これは「請求できない業務 (非訪問診療)」となるため、現場の負担だけが增加するというジレンマを生んでいます。

また、動物病院にとって、医薬品の処方やノミ・マダニ予防薬などの販売は診察料に次ぐ第 2 の収益の柱です。それがオンラインに流出することは、動物病院の収益性に直接的な打撃を与えました。

そこで米国の 75% の動物病院で Covetrus の独自システムや MWI・Patterson が採用する Vetsource といった BtoC プラットフォームを利用し、自院のウェブサイト内に動物用医薬品のオンラインストアを開設するケースが一般化しました。その売上は各動物病院の平均で約 4.7 万ドル (約 750 万円、\$ 1 ≒ 160 円)、全米で約 10 億ドル (約 1,600 億円) に達します*5。

さらに Chewy に積極的に協力することを獣医師が選択すると、自院で処方するよりは減額ですが、処方せん承認の手数料収入を得るという Chewy のシステムに組み込まれます。これは日本では療法食やサプリメントの販売で用いられている手法であり、日本の場合、その仕組みの提供者はディーラーではなくメーカーです。これにより、多くのディーラーが多大な影響を今も受けていますが、メーカー側も流通の中抜きを行わざるを得ない厳しい状況に陥っているといえます。「そうは問屋が卸さない」とディーラーがいえる時代ではもはやないのです。



図 1 黒船来航図 (Gemini による作画)

いずれのアプローチも、従来型の卸売流通チャンネルの役割をさらに低下させる方向に作用します。今回、MWI Animal Health が Covetrus 社との統合によりデジタル流通基盤を強化する戦略を急いで選択した根本的な理由が、ここにあります。

2) 2033 年 FDA 規則と製品マスターの標準化 WVC 会場でのトップ 3 社との面談において、製

品マスターの管理体制とバーコード義務化について質問した際、3社の回答は異口同音でした*1:

①業界で統一された製品マスターデータベースは存在しない。各社が独自に作成・管理している。

②製品包装へのバーコード印字は現時点では動物用医薬品には義務化されていない。

現状はその通りですが、2033年に変わります。2026年3月5日、FDAは「Revising the National Drug Code Format and Drug Label Barcode Requirements」(NDCフォーマットおよびバーコード要件の改訂)を公布しました(表1)*6。

表1 FDA 新規則の概要(2026年3月5日公布)

項目	内容
対象	人体用・動物用医薬品の両方
NDCコード桁数	現行10~11桁 → 12桁に統一
バーコード形式	線形・二次元いずれも可
施行目標年月	2033年3月

現在「4-4-2」「5-3-2」「5-4-1」「5-4-2」など複数のフォーマットが混在しているNDC番号を12桁に統一し、電子システムでの照合精度を向上させることが目的です。人体薬が主対象ですが、FDAは動物用医薬品への波及も示唆しており、筆者によるFDA担当官との書面照会では「動物用医薬品バーコード義務化の重要性については将来的に検討すべき重要な課題である」との公式見解を得ています。米国では、「製品マスターの乱立」と「バーコード未統一」という状況が長年続いてきましたが、遂に2033年を目標に法制度によって解消されようとしています。

3) 米国は「民間主導」に見えて実は官民融合

米国の動物用医薬品市場は一見すると完全な民間主導に見えますが、政府が重要な役割を果たしています。

米国農務省(USDA)のAPHIS(動物植物衛生検査局)は、国家動物ワクチン・薬剤備蓄センター(NAVVCB)を設置・運営しており、口蹄疫・高病原性鳥インフルエンザ(HPAI)等の緊急疾病発生に備えた大量のワクチン・治療薬を戦略的に備蓄しています*1。緊急時には民間卸売業者を通じた迅速な流通を想定した官民連携体制が整備されており、2022~2024年のHPAI発生時には、USDA

が主導して家禽ワクチンの購入・備蓄を行い、民間卸売会社との連携のもと全米の農場に配布する体制が構築されました。

また、FDAはMUMS(Minor Use and Minor Species)法に基づく特別承認制度を運用し、希少動物種や収益性の低い疾病向けの医薬品開発を補助金・承認期間短縮で支援しています*1。連邦政府・州政府は軍用犬・警察犬・実験動物等向けの動物用医薬品を年間数億ドル規模で調達しており、「民間市場」と「政府市場」の境界は曖昧です。今回視察した大手卸売業者はいずれも政府機関と密接な関係を維持しており、単に民間競争市場の中だけで動いているわけではありません。

2. 翻って日本、1,744製品が語る流通の現実

ここで視点を日本に移します。令和7年度「動物用医薬品流通実態調査」*2は、ディーラー8社が2023年11月から2025年4月の間に受け取ったメーカーからの連絡文書(メール・FAX)を収集・分析したものです。重複を除いた622通・1,744製品の供給実態をまとめた結果が表2です。

表2 供給状況連絡数(令和7年度調査、n=1,744)

連絡内容	製品数	割合
欠品	781品	45%
出荷再開	478品	27%
割当販売	296品	17%
終売	149品	9%
その他	40品	2%

半数弱が「欠品」という実態に驚きますが、「欠品」と「割当販売」は在庫状況を反映しており、それらが合計で6割を占める事実は、供給不安定が業界全体の「通常状態」になりつつあることが示されています。

また、前回の令和5年度調査*7と比較すると、「欠品」が39%から45%へ6ポイント上昇しています。前回はコロナ禍の影響による一時的な現象という見方もありました。

しかし、パンデミックが治まっても事態は収束せず、需要予測と供給計画の構造的な不備として定着しつつあることが、2回の調査を通じて明らかになりました。

最も多い欠品の理由は「予想を超える受注・需要増」(理由あり回答の54%)でした。欠品を説明する言葉として、ただ便利に使われているのかもしれま

せんが、単なる需要増ではなく、それを安易に使用しているならば、データに基づく需給マネジメントが全く整備されていないことを示す現れともいえます。

3. 日本の課題①「なぜ」が現場に届いていない
供給状況の数字と同じくらい深刻なのが、「情報提供の質」の問題です。

理由が記載された製品は全体の42%(前回58%)にとどまりました。特に「出荷再開」の理由記載率はわずか14%(前回56%)と大幅に低下しています(表3)。

表3 供給状況別の理由記載率の比較

供給状況	令和5年度	令和7年度	変化
欠品	66%	58%	▼8pt
出荷再開	56%	14%	▼42pt
割当販売	86%	36%	▼50pt
終売	69%	47%	▼22pt

「なぜ欠品したのか」「なぜ今、出荷が再開されたのか」が文書に書かれていなければ、ディーラーは獣医師や生産者に正確な説明ができません。現場では「いつ頃入りますか?」という問い合わせに「わかりません」と答えるしかない場面が多く生じているはずです。これは信頼関係の毀損につながります。

件名への製品名の記載率も28%(前回79%)と大幅に低下しており、件名をみただけでは何の製品の情報が分からない文書が7割を超えています。動物用医薬品に限っても45%(前回95%)と半数以下に低下しています。

メーカーと現場との間における情報の非対称性が拡大している現状において、ディーラーからメーカーへ積極的に理由の明確化や連絡文書の改善を求めて声を上げることが、業界全体の情報インフラを底上げする力になると筆者は強く思います。

4. 日本の課題②商品コードの記載率が示すDX化の遅さ・課題意識の低さ

本調査ではさらに、商品コードの記載状況を分析しました(表4)。

動物用医薬品の商品コード記載率は53%と、他の製品区分と比較して最も低い水準にあります。

現在各ディーラーは取扱製品を各社独自の商品マスタで管理していますが、同じ製品を別の会社が別のコードで管理していれば、業界をまたいだ在庫照合や供給状況の把握は困難です。

表4 製品区分別の商品コード記載率

製品区分	記載あり	記載率
動物用医療機器	294/319品	92%
ペットフード・サプリ	492/626品	79%
動物用医薬品	345/649品	53%
全体	1,235/1,744品	71%

米国のFDA規則と対比してみますと、米国では、現時点で「製品マスタが各社バラバラで統一されていない」という状態が続いていますが、2033年を目標に法制度によって統一化が進められようとしています。

一方、日本では法的な義務化の議論すら始まっておらず、しかも連絡文書での商品コード記載率が動物用医薬品で53%に留まっている状況です。

2025年4月に施行された食料供給困難事態対策法は、畜産用の動物用医薬品を「特定資材」として指定しました。緊急時に在庫状況を迅速に国へ報告するためにも、業界横断的な商品マスタの整備とコード体系の標準化は、今後避けて通れない課題となります。

業界で統一された商品マスタが整備されれば、ディーラー各社が個別にデータベースを構築する必要がなくなり、バーコードもその商品マスタから作成できるようになります。標準コード体系の整備は、DX化の「前提条件」であり、(一社)全国動物薬品器材協会からメーカーや団体への働きかけが強く望まれます。本当は、食料としての畜産物の安定供給に深く関わることなのですから、国として予算をつけて実現すべきことと筆者は考えています。

5. 日米を貫く3つの共通課題

米国の動向と日本の実態調査を並べて見えてくるのは、両国が同じ根っこの課題を抱えているという事実です。

【課題1】需要予測・供給計画の高度化

米国でも日本でも、供給不安定の最大の原因は「予想を超える需要」です。

「予想外の需要」を前提とした運用から脱却し、データに基づく需給マネジメント体制の構築が不可欠です。米国ではECプラットフォームが需要データを蓄積し始めており、日本でも同様の動きが加速することが予想されます。

【課題2】情報開示の標準化

米国では製品マスターが各社バラバラという問題が、法律によって2033年までに解消される方向にあります。日本では連絡文書への商品コード記載率が動物用医薬品で53%に留まり、さらに供給状況の「理由」記載率が全体的に低下しています。供給状況とその理由の開示は、単なるサービスではなく、流通インフラの安定性を維持するためのインフラ機能として位置づけるべきです。

【課題3】商品マスタの業界標準化

米国では2033年のFDA最終規則によってNDC12桁統一が進みます。日本では、畜産用医薬品の特定資材指定を好機として、行業標準となる商品マスタの整備と標準コード体系の構築を急ぐべき段階に来ています。

日本では、国内生産よりも海外から輸入している動物用医薬品の方が多いため、2033年以降は新規規則に則った製品が輸入されることになります。この時期に日本も歩調を合わせることができれば、これまでの流通の懸案だった商品マスタの整備と製品バーコード印刷が解決します。

日本の他業種と同様、商品コードはDX化の前提条件であり、動物用医薬品業界での整備が遅れば遅れるほど、デジタル化の恩恵を受けるタイミングが後ずれします。

6. 終わりに—日本は、制約の中で最適化せざるを得ない市場へ

獣医師による裁量によってヒトインスリン製剤が獣医療に長年適応外使用されている状況について、先月、人体薬メーカーが「適正使用に関するお願い」という文書を発出し、ヒト医療での安定供給を重視する姿勢を遂に打ち出しました。獣医師は反発していますが、医療用に在庫を確保する方針は覆せず、同様の事例は今後も生じると予想されます。

動物用医薬品の需給においても、海外で在庫があるのに日本では欠品という状況が生じています。

つまり、日本の動物用医薬品市場はかつての「安定供給を前提とした市場」から、今や「制約の中で最適化せざるを得ない市場」へと移行しているといっても過言ではありません。

米国では、EC・デジタル流通の台頭、FDA規則による標準化、そして官民融合という3つの波が業界を変えています。

一方で、日本の令和7年度流通実態調査が示し

たのは「同じ変化の波が日本にも来ているが、まだ対応は始まっていない」というのが現実です。

流通最前線のラストワンマイルを担う動物薬ディーラーの各社が、この変化に対応できる環境基盤を整備することが、日本の動物薬産業を一層強固にすることに繋がります。そして、食料供給困難事態対策法の特定資材としての畜産用医薬品の流通を守ることに繋がると確信しています。

なお、弊社が昨年3月に特許を取得した動物用医薬品の処方プラットフォームも、商品マスタの標準化・流通インフラの整備という本稿の問題意識と同じ発想の下に設計したものです。本特許の価値と可能性をご理解いただける企業からのご連絡をお待ちしています。

さて、今回は2つの調査報告書に基づき、米国と日本を取り巻く環境の変化をご紹介します。本報告書は近日中に本協会のウェブサイトに掲載されると存じます。私たちは「世界の中の日本」に生きているという現実を常に直視しなければなりません。

ご感想やご意見は info@ahrms.jp までお気軽にお送り下さい。

7. 引用文献・資料

*1: (一社)全国動物薬品器材協会「国内外の動物用医薬品流通実態調査事業 海外調査報告書(米国)」(令和8年3月)

*2: (一社)全国動物薬品器材協会「令和7年度動物用医薬品流通実態調査報告書」(令和8年3月)

*3: MWI Animal Health 社・Covetrus 社合併プレスリリース(2026年2月18日)

*4: MWI Animal Health 社・Gallant 社 提携プレスリリース(2026年2月27日)

*5: Brakke Consulting, Inc. "2026 Animal Health Industry Overview" (2026年2月16日、ラスベガス WVC)

*6: FDA "Revising the National Drug Code Format and Drug Label Barcode Requirements" (Federal Register, 2026年3月5日公布)

*7: (一社)全国動物薬品器材協会「令和5年度動物用医薬品流通実態調査報告書」(令和6年3月)